

Drogredenen

Een drogreden is het op een verkeerde manier inzetten van argumenten. Er kan sprake zijn van een onjuist gebruik van een argumentatieschema of een overtreding van een discussieregel. Bij het onjuist gebruik maken van een argumentatieschema, is de kwaliteit of geldigheid van het argument in het geding. Het argument ondersteunt het standpunt niet.

Bij het overtreden van een discussieregel, worden er een regels overtreden die te maken hebben met het gedrag van de discussiant/debatant. Zie voor een overzicht van regels blz. 5.

A. Van een **onjuist gebruik van een argumentatieschema** is onder andere sprake bij de volgende drogredenen:

- Onjuist beroep op een oorzaak-gevolgschema
- Onjuist beroep op een kenmerk- of eigenschapsschema
- Onjuist beroep op een voor-en-nadelenschema: overdrijven van voor- of nadelen
- Onjuist beroep op een voor-en-nadelenschema: vals dilemma
- Onjuist beroep op een voorbeeldschema: overhaaste generalisatie
- Onjuist beroep op een vergelijkingsschema: verkeerde vergelijking
- Onjuist beroep op autoriteit

B. Van een **overtreding van een discussieregel** is onder andere sprake bij de volgende drogredenen:

- Persoonlijke aanval
- Ontduiken van bewijslast
- Cirkelredenering
- Verteekenen van een standpunt
- Bespelen van publiek

A. Van een onjuist gebruik van een argumentatieschema is onder andere sprake bij de volgende drogredenen:

1. **Onjuist beroep op kenmerkschema/relatie** ook wel stereotypering genoemd:

'Marco is goed in wiskunde. Chinezen hebben daar nu eenmaal aanleg voor.' (Marco is Chinees)

Het argument is niet relevant.

2. **Onjuist beroep op oorzaak – gevolgschema/relatie** onjuist beroep op causaliteit:

'Nadat ik drie keer met de bal heb gestuiterd, scoor ik zeker een punt.'

'Sinds we die kat hebben, ben ik beter in Spaans. Ik haal nu steeds goede cijfers.'

In de eerste zin wordt gesuggereerd dat het door het drie keer stuiten van de bal komt dat de 'ik' scoort. Als hij/zij niet of twee keer stuitert, scoort hij niet?

In de tweede zin wordt gesuggereerd dat de kat er de oorzaak van is dat de 'ik' goede cijfers haalt voor Spaans, wat natuurlijk niet kan.

3. **Onjuist beroep op vergelijkingsschema/relatie**

'Waarschijnlijk gaat Joep in een keer slagen voor zijn vwo examen. Hij haalde zijn rijbewijs ook in één keer.'

In het argument wordt het in één keer slagen voor het rijbewijs gebruikt als ondersteuning voor de verwachting dat het vwo examen ook in één keer gehaald zal worden. Maar een rijexamen is wel heel iets anders dan een vwo eindexamen. De zaken zijn niet vergelijkbaar.

4. **Onjuist beroep op voor- en/of nadelenschema: overdrijven en vals dilemma**

Hiervan zijn er twee

a. overdrijven:

'Mijn tante heeft zo veel gelezen! Ik denk dat ze ieder boek in de bibliotheek wel kent.'

b. vals dilemma

'Als je vandaag die reis niet boekt, kunnen we een vakantie naar Parijs wel vergeten!'

Het eerste voorbeeld spreekt voor zich. In het tweede voorbeeld lijkt het net alsof er enkel twee opties zijn: of boeken, of niet op reis. Het is onwaarschijnlijk dat dat de enige opties zijn.

5. **Onjuist beroep op een voorbeeldschema: overhaaste generalisatie**

'Roken kan niet zo schadelijk zijn als wel beweerd wordt. Mijn opa rookte tot zijn tachtigste en heeft daarna nog tien jaar geleefd.'

Op basis van één geval, wordt een 'regel' toegepast op een groep of idee. Er wordt een algemene regel geformuleerd op basis van één geval.

6. **Onjuist beroep op autoriteit:**

'Als Trump president wordt, is het snel afgelopen met de oorlog in de Oekraïne, Kim Kardashian zegt het ook.'

Kim Kardashian is natuurlijk geen expert op dit gebied, en dus geen autoriteit.

B. Van een **overtreding van een discussieregel** is onder andere sprake bij de volgende drogredenen:

- Persoonlijke aanval
- Ontduiken van bewijslast
- Cirkelredenering
- Verteekenen van een standpunt
- Bespelen van publiek

1. Persoonlijke aanval

De persoonlijke aanval maakt het de tegenpartij onmogelijk om zich te uiten. De persoonlijke aanval is niet gericht op de inhoud, maar op de persoon. Dat kan direct, als een belediging:

‘Natuurlijk heb je nu niets meer te zeggen, want je hebt er helemaal geen verstand van.’

of indirect:

‘Hij kan geen goede voetbalcoach zijn, want hij heeft zelf nooit professioneel voetbal gespeeld.’

‘Je zegt dat roken slecht is, maar je hebt zelf ook gerookt. Ik zag je er vorige maand nog een opsteken.’

2. Ontduiken van de bewijslast

Als iemand een standpunt uitspreekt, moet hij/zij dit verdedigen met (een) argument(en). Het komt voor dat iemand het standpunt geeft, maar het argument niet. Het bewijs voor het standpunt wordt dus niet geleverd.

‘Natuurlijk is er de mogelijkheid dat we na onze dood reïncarneren, toon maar eens aan dat dat niet zo is.’

Er is een standpunt, maar er is geen argument om dit standpunt te ondersteunen. De bewijslast wordt naar een ander verschoven.

3. Cirkelredenering

In een cirkelredenering zijn het standpunt en het argument vrijwel identiek.

‘David Baldacci is de beste auteur van thrillers ooit. Niemand schrijft betere thrillers dan hij.’

4. Verteekenen van het standpunt

Bij het vertekenen van het standpunt, verandert een van de partijen het standpunt van de andere partij.

‘Ik persoonlijk, ben absoluut een voorstander van democratie. Ik zou dus nooit een voorstel doen waarbij ik ’

Met de onderstreepte uitspraak, suggereert de spreker dat de tegenpartij géén voorstander is of kan zijn van democratie.

‘Je zegt dat we voorzichtig moeten zijn met het gebruik van technologie die de privacy van individuen in gevaar kan brengen. Dus je bent tegen alle vormen van technologische vooruitgang en innovatie!’

De conclusie geeft een ander standpunt weer dan het oorspronkelijke standpunt. Het standpunt geeft dus een vertekend beeld.

5. Bespelen van het publiek

Het bespelen van het publiek is een manipulatieve techniek om de emoties, overtuigingen of reacties van mensen te beïnvloeden zonder noodzakelijkerwijs steekhoudende argumenten te bieden. Het is een manier om mensen een bepaalde richting in te laten denken, of ze te stoppen zich te uiten.

'We weten allemaal dat het onderzoek van 2020 niet deugde. Laten we ons dus concentreren op de nieuwe gegevens.'

Extra

- Regel 1: **de vrijheidsregel:**
Discussianten mogen elkaar niet beletten standpunten of twijfel naar voren te brengen.
- Regel 2: **de verdedigingsplicht:**
Een discussiant die een standpunt naar voren brengt, is verplicht dit desgevraagd te verdedigen.
- Regel 3: **de standpuntregel:**
Een aanval op een standpunt, moet ook daadwerkelijk betrekking hebben op het standpunt dat ook werkelijk door de andere partij naar voren is gebracht.
- Regel 4: **de relevantieregel:**
Een standpunt mag alleen verdedigd worden door argumentatie naar voren te brengen die op dit standpunt betrekking heeft.
- Regel 5: **de verzwegen-argumentregel:**
Iemand mag de tegenpartij niet ten onrechte verzwegen argumenten toeschrijven of zich aan de verantwoordelijkheid voor één van zijn eigen verzwegen argumenten onttrekken.
- Regel 6: **de uitgangspuntregel:**
Iemand mag niet ten onrechte iets als gemeenschappelijk uitgangspunt presenteren of ten onrechte ontkennen dat iets een gemeenschappelijk uitgangspunt is.
- Regel 7: **de argumentatieschema-regel:**
Een standpunt mag niet als afdoende verdedigd worden beschouwd als de verdediging niet plaatsvindt door middel van een geschikt argumentatieschema dat correct is toegepast.
- Regel 8: **de geldigheidsregel:**
De redeneringen die in de argumentatie tot uitdrukking worden gebracht, moeten geldig zijn of door explicitering van een of meer verzwegen argumenten geldig gemaakt kunnen worden.
- Regel 9: **de afsluitingsregel:**
Een mislukte verdediging van een standpunt moet ertoe leiden dat de protagonist (voorstander) zijn standpunt intrekt en een afdoende verdediging van een standpunt dat de antagonist (tegenstander) zijn twijfel aan een standpunt intrekt.
- Regel 10: **de taalgebruiksregel:**
De discussianten mogen geen formuleringen gebruiken die onvoldoende duidelijk of verwarrend dubbelzinnig zijn en moeten de formuleringen van de tegenpartij zo correct mogelijk interpreteren.